**一、根据客户导入流程来分析：**

客户导入是业务开始的第一步，也是最重要的一部，只有严格审核客户的导入信息才能从源头上把风险客户拒之门外。下面是一些关键风险控制点：

1. 企业性质与背景，例如:企业成立年限、注册资本、经营状况、行业地位、行业口碑、自有厂房还是租赁以及租赁年限等。

2. 企业法人背景，企业法人是否为实际老板或者在企业当中担任要职？从业年限，对产品是否专业，对同行是否熟悉，以及对产品未来市场的规划。

3. 贸易真实性：工厂订单来源，订单是否稳定？外销还是内销为主？ 主要销往哪些国家，哪些客户；解结算方式是否有TT，OA，LC等多样性？接单方式是自己接单还是贸易公司下单，客户来源是通过参加展会，网络销售平台还是其他渠道？是否有与其他供应链公司合作过？

4. 工厂规模以及生产情况，生产线实际运行情况，是否正常生产, 材料库、成品库是否规范，物料是否跟实际生产产品匹配，产能与实际员工人数是否匹配，平均每个工人的实际产能，销售团队规模，是否有研发团队。

5. 财务部门组织架构是否完善，是否有专业的财务人员？

6. 工厂的供应商体系，核心材料供应商（如主板/屏/TP等）有哪些？采购方式是进口/内贸？

在客户初步导入时，可以根据以上的风险点来划分客户的等级,并设立完善的客户分级系统对不同分级的客户进行不行程度的业务权限分配。

**二、根据外综业务出口流程来分析：**

1. 货物风险:

在实际业务操作中大部分工厂会自行选择报关公司或者运输公司，主要因为工厂自己找的报关公司和运输公司在价格以及配合度上会比中魏合作的报关公司和运输公司更有优势，但是这样会面临如下问题点：

1.1 非合作报关行：

1.1.1. 单证传递不方便：报关后很难追回报关单正本；

1.1.2. 非合作报关行操作的规范性与我司合作报关行不一致；

1.1.3. 非合作报关行责任心不强，对中魏提单据上的一些小错误他们可能无法第一时间发现，或者审核出来也不与我司确认，就按照我司提供的错误资料申报，给我们带来不必要的风险及损失。

1.1.4. 在遇到突发事件需要处理沟通时，非合作报关行不会先与我司沟通以及不配合按照我们的指令处理问题。他们只认付款方，都是听从工厂或者货代的指令，这样对公司就很不利。有时出了问题，工厂或者货代为了撇清自己责任，往往会将过错方算在抬头公司

1.1.5. 申报过程出了问题，隐瞒不报，不通知我司进行处理，等海关出具处理结果时才通知我司，使我司错过处理的最佳时机，给公司带来极大的潜在风险；

1.1.6. 现在海关推广无纸化通关，对单证审核极为宽松，也采用先放行后查验的模式，中魏是海关AEO高级认证企业，可以在不需要上传合同、发票、箱单电子文件情况下提前报关；可能会出现下面两种情况：

 1.1.6.1. 我司已经安排寄出报关资料，但是工厂还未装货，工厂为了赶交仓/报关，会通知报关行提前报关，如果非合作报关行接收工厂指令安排提前报关，工厂装货后数量/重量不匹配，工厂认为海关系统删单/改单会耽误船期，就没通知我司以及报关行修改资料，一旦海关查验，会对我司造成极大损失。

 1.1.6.2. 工厂在未通知中魏的情况下，直接装货并通知非合作报关行进行报关，非合作报关行会根据工厂指令进行报关，等到报关放行后再通知中魏出货需求，一旦海关查验，涉及知识产权，会对我造成极大损失。

1.2 非合作运输行可能面临问题点：

 1.2.1. 对最终实际装货数量不会进行监控与反馈，可能会导致报关异常

1.2.2. 装运后不过磅或者过磅重量不准确，有可能导致申报重量与码头过磅重量差距过大而报关异常。

1.3. 货物风险控制方法：抽查验货，检查装运货物是否与提供图片的产品一致？产品，包装，线材是否涉及知识产权? 核查出货数量是否与已经提供资料一致，是否存在短装或者溢装情况？

2. 操作风险:

商务在日常工作中也会遇到一些操作上的风险例如在审单环节:

2.1. 出货产品归类是否正确,是否将退税率低的产品归类为退税率高的产品来申报;

2.2. 申报价格真实性， 参考同行业产品的价格标准, 核实价格是否存在高报,如果高报太多, 需要跟工厂核实原因， 如果工厂对申报价格无法提供核实文件, 那么骗税的的风险会增加。

2.3. 是否涉及知识产权：审报的品牌是否为驰名商标，是否涉及知名蓝牙，HDMI，SD，RU等已经在海关系统备案的商标。

2.4. 申报箱数或者重量是否跟最终装货数据有偏差

2.5. 操作风险控制办法：商务严格审核出货资料，并对经常出货的产品要熟悉产品价格。

3. 资金风险：

3.1. 外商来款不一致；

3.2. 资金风险控制方法：需核实来款外商来是否与合同签订外商是否一致，如不一致，先核查款项来源，如果是境外客户直接打款至境内中魏账户，需要提供水单方可认领；如果是其他香港客户直接来款，需核实来款人信息，是否经过地下钱庄付出，是否涉及洗黑钱，需要提交情况说明由领导审批后方可认领。

4. 票据风险：

4.1. 增值税发票数据是否准确

4.2. 增值税发票真实性

4.3．票据风险控制办法：商务收票后严格核实发票信息（数量、品名、型号、单位、金额），收票后第一时间提交认证；

5. 函调风险：

5.1. 回函的时效性；工厂是否能配合及时完成函调

5.2. 回函的专业性；工厂是否有专业的财务人员处理回函，出货资料是否有提前做好归档

5.3.税局向上游发函后上游供应商的配合度；工厂对上游供应商导入是否有经过严格审核，是否对上游供应商有控制办法（例如暂扣供应商部分货款，回函正常后再支付）？

5.4. 如果函调异常，工厂是否能积极配合处理

5.5. 函调风险控制方法：合作前业务员要跟工厂沟通，让工厂对出货资料进行定时归档；发函后第一时间通知工厂查收函件并尽快回函，必要时对工厂的回函进行指导，结合ERP中退税进度查询、函件信息工作台填报函调进度, 定时跟进工厂回函情况；对未按期回函以及回函异常的工厂暂停退税款垫付。

**三、根据外综业务进口流程来分析：**

1. 货物风险：

1.1. 产品数量重量是否与工厂提供资料一致

1.2. 产品品牌型号，申报要素是否与工厂提供资料一致

1.3. 货物风险控制方法：货物到香港仓库后，安排香港仓库人员进行验货点数，并核对品牌型号，必要时安排拍照发送给商务复核。

2.2. 文件风险：是否有工厂与供应商签订的采购合同，以及原厂发票； 采购合同原厂发票必须加盖原厂供应商的有效印章， 另外发票内容要求需要ship to 中魏或者港丰并且bill to 工厂。

2.3. 关联交易风险：核查工厂与供应商是否存在关联交易？例如：买卖双方公司名称近似度， 互为高管；互为股东；控制对方；同一上峰；同一下属同一家族。

3. 价格风险：价格是否真实，是否存在价格低报？

4. 海关三年内回查风险：所有进口资料按时进行归档，以便海关回查时可以提供。

**四、信用证拒付风险：**

1、严格审核信用证条款内容，避开软条款；

2、严格审核交单单据，减少不符点。

**五、中信保索赔风险：**

投保前如果准备工作做得不充足，会很大程度影响到成功索赔的比例，所以需要提前准备好索赔需要的资料，定时邮件催促外商还款时间。